

Glysantin und Mekol-
Vertriebsfirmen-Geschäft.

Erwägungen über eine
Versand-, Lager- und Bezugskartei,
sowie Absatz-Statistik.

Abt. V

März 1942



Glyasantin und Mekol - Vertriebsfirmen-GeschäftVersand, Lager- und Bezugskartei, sowie Absatz-StatistikSeitherige Regelung

Bisher wurden die Arbeiten bei der Entwicklung des Glyasantin- bzw. Mekol-Geschäfts mit den Vertriebsfirmen, die mit dem Versand und der Führung der Absatz- und Lagerkartei zusammenhängen nach folgendem System erledigt:

Die Vertriebsfirmen übermitteln uns ihre Auftragszettel, die bei Eingang in eine Lieferliste in Buchform eingetragen werden. Die Aufträge sind nummeriert, wobei jede Vertriebsfirma eine eigene Nummernfolge hat.

Das Lieferlistenbuch, im folgenden kurz "Schwarzes Buch" genannt, wird für jede Vertriebsfirma gesondert geführt. Es werden einzutragen:

Tag des Auftrageingangs,
Auftragsnummer,
Empfänger,
sowie die bestellte Menge, unterteilt nach Kanister- oder Fassware.

Ferner wird durch Hinzufügung eines Buchstabens vermerkt, ob es sich um eine Direktlieferung an Selbstverbraucher oder um eine Lieferung auf Konsignationslager handelt (S = Selbstverbraucher, L = Tankstelle, d.h. Verkaulsager der V.F.). Lieferungen an Listenhändler werden nicht besonderlich gekennzeichnet.

Nach Eingang der Erledigungsanzeige des Lieferwerks wird im schwarzen Buch außer dem Abgangstag die abgelieferte Menge in kg getrennt nach Fass- und Kanisterware, eingetragen. Ferner wird bei den Kanisterlieferungen in besonderen Spalten vermerkt, wieviel Einheitskisten, oder Kisten mit 6x5 ltr.-Kanistern, oder mit 4x5 ltr.-Kanistern, oder Reichsbahn-Eichälter mit 3 ltr.-Kisten mit 5 ltr.-Kanistern zum Verband gekommen sind.

Die Eintragung der Abgangsdaten erfolgt für jeden Auftrag auf einer leichten Zeile, auf der die Bestellung vor Weiterleitung an das Lieferwerk notiert worden ist.

Zur Steuerung des Versandes, z.B. um eine möglichst gleichmäßige Versorgung der einzelnen Vertriebsfirmen und ihrer Lager in einem bestimmten Bezirk zu erreichen, stellte es sich im laufenden Verkaufsabschnitt als notwendig heraus, eine Lieferstandortliste und eine Stationsliste neben dem schwarzen Buch zu führen.

Jeder Lieferstandortliste, die ebenfalls für jede Vertriebsfirma getrennt und nochmals unterteilt nach Kanister- und Fassware geführt worden ist, wird die Summe der an einem Tag, oder auch auf mehreren Tagen zusammengefasst eingegangenen Aufträge eingetragen und zu der Summe der bisher verliegenden Bestellungen hinzugerechnet und auf diese Weise der Gesamt-Auftragsbestand der einzelnen Vertriebsfirma festgestellt.

In gleicher Weise werden die Ablieferungen zusammengefasst, eingetragen und von Zeit zu Zeit ermittelt, in welchem Umfang die von der betreffenden Firma im Laufe des Verkaufsabschnittes erteilten Aufträge erledigt worden sind.

In einer besonderen Aufstellung wurden der Gesamt-Auftragsbestand und die Gesamt-Ablieferungen für alle Vertriebsfirmen zusammengefasst.

Die Stationsliste war nach den verschiedenen Bestimmungsorten der von den Vertriebsfirmen erteilten Aufträge unterteilt. Bei jedem Ort wurde jeder Auftrag unter Anführung der Vertriebsfirma und der Auftragsnummer, sowie der Menge in kg eingetragen. Die erfolgten Ablieferungen der Aufträge wurden mit rotem Laken gekennzeichnet. Die Stationsliste wurde nur für die Kanisterware geführt.

Durch die bisher geschilderten Arbeiten ist lediglich das versandtechnische Gebiet erfasst. Zur Feststellung der Zugänge auf den Lager der Vertriebsfirmen und damit zur Feststellung des Lagerbestandes ist es notwendig, daß die Ablieferungen, die innerhalb des zu bearbeitenden Monats von dem Lieferwerk erfolgt sind, aus dem schwarzen Buch herausgezogen und addiert werden. Diese Arbeit ist ziemlich umständlich, da die Ablieferungen ja nicht in ihrer zeitlichen Reihenfolge eingetragen sind.

Bei der Feststellung der Lagerzugänge für die Fassware ergibt sich die Notwendigkeit, die Ablieferungszettel selbst mit hieren zu zählen, da der Lagerbestand ja infolge der verschiedenen Freisstellung für die verschiedenen Gefinde (Vertriebsfirmen-Fässer verschiedener Größen und Leihfässer) für die einzelnen Fassarten und -Größen gesondert nachgewiesen werden muß.

Die ermittelten Lagerzugänge werden auf einer besonderen Lagerkartei in einer Summe eingetragen. Für jede Vertriebsfirma besteht eine Lagerkarte, auf der der Gesamtbestand von allen Lägern der betreffenden V.F. in Großdeutschland in einer Zahl erscheint.

Entsprechend dieser Kartei melden uns auch die Vertriebsfirmen für jeden Monat ihre Verkäufe für die verschiedenen Läger in einer Summe.

Aufgrund dieser Verkaufsmeldungen wird monatlich für jede V.F. eine Rechnung über die gesamten Ablagerverkäufe, getrennt nach Kanister- und Fassware, unter Berücksichtigung der verschiedenen Fassgrößen und -Arten ausgestellt.

Bei diesen Lager-Abrechnungen handelt es sich normalerweise ausschließlich um Ablieferungen an Wiederverkäufer.

Die Lieferungen an Listenhändler und Selbstverbraucher haben grundsätzlich unmittelbar zu erfolgen, laufen also nicht über die Vertriebsfirmen-Lager und werden in Form von Monats-Sammelrechnungen den Vertriebsfirmen berechnet. Dies geschieht, indem die Ablieferungszettel im Laufe des Monats gesammelt, und dann nach Vertriebsfirmen, nochmals unterteilt auf Selbstverbraucher und Listenhändler, aussortiert und berechnet werden.

Die Direktlieferungen an Fachuntergruppenmitglieder werden in gleicher Weise behandelt.

In Bezug auf die Belieferung der Listenhändler in dem laufenden Verkaufsabschnitt ist zu bemerken, daß infolge der besonderen Versand-Verhältnisse ausnahmsweise auch Ablieferungen an Listenhändler über die Lager der Vertriebsfirmen erfolgt sind.

Die auf die einzelnen Vertriebsfirmen ausgestellten Rechnungen werden in eine Bezugskartei eingetragen, wobei jedoch nur Menge, Nettoztsatz und Betrag, unter Kennzeichnung, ob Fass- oder Kanisterware, aufgeführt werden.

Sekret

Vorschlag und Begründung zur Einführung eines anderen
Absatzsystems

Die aus der bisherigen Karteführung sich ergebenden Möglichkeiten für eine Beurteilung und Überwachung des Glysantin-Geschäftes mit den Vertriebsfirmen hinsichtlich seiner Entwicklung und der Möglichkeiten und Wege für eine Absatzsteigerung erscheinen nicht ausreichend.

Um nach Beendigung des Krieges in der Lage zu sein, das Glysantin-Geschäft der Vertriebsfirmen genauer zu übersehen und einen möglichst tiefen Einblick in den Aufbau und die Entwicklung des Absatzes zu haben, wurde nach einem Weg gesucht, um dieses Ziel bei gleichzeitiger Erhöhung der Schlagkraft und der Genauigkeit des Arbeitsvorganges bei Versand, Berechnung, Lagerkontrolle und Absatz-Statistik zu erreichen.

Durch die Einführung des nachstehend ausführlich geschilderten Arbeitssystems wird dieses Ziel unter Vermeidung von Mehrarbeit gegenüber dem seitherigen Zustand sicher gestellt.

Das Prinzip der vorgeschlagenen neuen Regelung ist im wesentlichen wie folgt:

Das seitherige "Schwarze Buch" und die Lagerkartei wird zusammen mit gewissen absatzstatistischen Vorarbeiten in eine Kartei zusammengefasst. Diese Kartei umfasst alle Eintragungen, die bei der versandtechnischen Abwicklung und für die Führung der Lagerkartei notwendig sind. Sie bietet gleichzeitig die Möglichkeit einer Steuerung des Versandes zur gleichmäßigen Belieferung der verschiedenen Vertriebsfirmen-Läger eines Bezirks und schafft die Unterlagen für eine tiefegehende statistische Erfassung des Absatzes und seiner Entwicklung.

Erforderliche Formulare bzw. Karteikarten

1. Versand- und Lagerkarte für Vertriebsfirmenlager (Anlage 1)

Für jedes Vertriebsfirmenlager wird eine besondere Karte angelegt. Sie zeigt die vorliegenden Aufträge, die Ablieferungen vom Werk auf das Lager, den Lagerbestand, die Verkaufe und sonstigen Abgänge und die Gesamtverkäufe des betreffenden Lagers in den vorangegangenen Jahren.

Da es notwendig ist, die Summe der Zu- und Abgänge, sowie der Bestände aller Lager einer Vertriebsfirma für Zwecke der Statistik Chemikalien zu besitzen, ist für jede V.F. eine Karte gemäß Anlage 9 erforderlich.

2. Versand- und Bezugskarte für Selbstverbraucher (Anlage 2)

Für jeden Ort und für jede V.F. eine besondere Karte. Es werden die eingehenden Aufträge sowie die Ablieferungen erfasst. Ferner wird das Datum der Rechnung vermerkt, mit der die Lieferung der V.F. berechnet wurde. Aus der Karte, die für 6 Selbstverbraucher eines Ortes Raum hat, gehen die Gesamtbezüge der einzelnen Selbstverbraucher in den letzten Jahren hervor. Ferner wird vermerkt, ob der einzelne Kunde auch durch eine andere Vertriebsfirma bezieht.

3. Versand- und Bezugskarte für Listenhändler (Anlage 3)

Für jeden Ort und für jede V.F. eine besondere Karte. Angaben wie unter 2. Die Karte bietet Platz für 4 Listenhändler eines Ortes.

Verwendung - 1. Die Bezugskarte für Direktlieferungen an Fachuntergruppenmitglieder (Anlage 4)

Für jeden Ort eine besondere Karte, die Raum für 4 Fachuntergruppenmitglieder eines Platzes bietet. Aus den Eintragungen gehen die Daten des Auftrages und der Ablieferung hervor, sowie Rechnungsdatum und die Vertriebsfirma, an die die Direktlieferung berechnet worden ist. Ferner zeigt die Karte wiederum die Bezüge der Fachuntergruppenmitglieder in den letzten Jahren.

5. Allgemeine Bezugskarte für die Vertriebsfirmen (Anlage 5)

Für jede V.F. eine besondere Karte, auf der alle Rechnungen, sowie Gut- und Lackschriften eingetragen werden. Die Karte zeigt die mengenmäßige Aufteilung der Verkäufe in Lieferungen ab Vertriebsfirmen-Lager und Direktlieferungen an Selbstverbraucher, Listenhändler und Fachuntergruppenmitglieder. Neben dem Rechnungsbetrag wird noch der gewährte Rabatt notiert. Ferner ist eine Übersicht über die Ablieferungen in der vorerwähnten Aufteilung wie bei allen anderen Karten für 5 Jahre vorgesehen.

6. Kontrolle des Auftrags- und Ablieferungsstandes (Anlage 6)

Für jede Vertriebsfirma zwei Karten, je eine für Kanister- und Fassware, auf der die eingehenden Aufträge und die erfolgten Ablieferungen einzeln eingetragen werden, sodaß nach Bedarf jederzeit die Summe der von der betreffenden V.F. erteilten Aufträge und die prozentuale Ablieferung zu erkennen ist. Auf zwei getrennten Karten wird ferner bei Bedarf die Summe der vorliegenden Aufträge und der Ablieferungen für Kanister- und Fassware ermittelt.

7. Jährliche Absatzübersicht für die verschiedenen Verkaufsbezirke in Form einer Liste für alle Vertriebsfirmen (Anlage 7)

In der Liste werden die Verkäufe der Vertriebsfirmen ab Lager, sowie die Direktlieferungen an Selbstverbraucher, Listenhändler und Fachuntergruppenmitglieder nach Orten getrennt, erfasst. Die Endsumme der Liste zeigt den Gesamtabssatz in dem betreffenden Bezirk.

8. Jährliche Absatzübersicht für Großdeutschland (Anlage 8)

Eine Liste für alle Vertriebsfirmen, zusammengestellt nach den verschiedenen Bezirken. Es sind die gleichen Eintragungen vorgesehen wie unter 7. Die Endsumme der Liste stellt den Gesamtabssatz der einzelnen Vertriebsfirmen in Großdeutschland dar.

Die oben erwähnten Karten sind in verschiedenen Farben vorgesehen:

Deutsche Gasolin AG.)	Anlagen 1-3	gelb
Benzol-Verband		rosa
D.A.P.G.		grün
Rhenania-Ossag		bläulich
Bapico		grau

/ aller V.F.

Büroablieferungen an Fachunter-
gruppenmitglieder (Anlage 4)
Allgemeine Bezugskarte für die V.F. (Anlage 5) } weiss
Auftrags- und Ablieferungsstand (Anlage 6) }
Gesamt-Lagerbestand (Anlage 9)

Die Karten werden in einer Kartei aufbewahrt. Die Einteilung ist wie folgt vorgesehen:

1. Ortsnummernverzeichnis gemäß den Anlagen 10 und 11, das weiter unten beschrieben ist.
 - a) Verzeichnis der Orte alphabetisch geordnet, mit Angabe der Ortsnummer.
 - b) Verzeichnis der Ortsnummern mit Angabe der dazu gehörigen Orte. Die Karten werden in numerischer Reihenfolge abgestellt.
2. Auftrags- und Ablieferungsstand (Anlage 6)

Abstellung der Karten in folgender Reihenfolge:

a) Kanisterware

1. Insgesamt
2. Deutsche Gasolin AG.
3. Benzol-Verband
4. D.A.P.G.
5. Rhenania-Ossag
6. Bapico

b) Fassware

Gleiche Folge wie unter a).

Die Karten sind durch Nasen gekennzeichnet, sodaß Registerkarten überflüssig sind.

3. Allgemeine Bezugskarten der V.F. (Anlage 5)

Die Karten werden in der Reihenfolge:

Deutsche Gasolin AG.
Benzol-Verband
D.A.P.G.
Rhenania-Ossag
Bapico

geordnet. Eine Unterteilung ist wegen der geringen Zahl nicht nötig.

4. Gesamt-Lagerbestand (Anlage 9)

Gleiche Handhabung wie unter 3.

5. Versand- und Lagerkarten für Vertriebsfirmen, sowie Versand- und Bezugskarten für Selbstverbraucher, Listenhändler und Fachuntergruppenmitglieder (Anlagen 1-4)

Die Abstellung der Karten erfolgt zunächst nach Orten aufgrund fünfstelliger Ortsnummern. Die ersten beiden Ziffern der Ortsnummer kennzeichnen den Verkaufsbezirk. Unterteilung nach Bezirken. Innerhalb jedes Bezirkes erfolgt zur schnelleren Auffindung der Karten eine Trennung aufgrund der Ortsnummern in der Weise, daß jeweils 25 Orte zusammen abgestellt werden.

Bei jeder Stelle eines jeden Ortes stehen die weissen Karten auf dem Tisch, um die Direktlieferungen an die Fachuntergruppenmitglieder zu ermöglichen. Die einzelnen Vertriebsfirmen vorhandenen Karten werden ebenfalls weiter oben erwähnten Folge: Deutsche Gasolin AG., Esso, Mobil, Texaco usw.

Die einzelnen Vertriebsfirmen vorliegenden Karten werden ebenfalls weiter oben erwähnten Folge: Deutsche Gasolin AG., Esso, Mobil, Texaco usw.

Schema der Einteilung siehe Anlage 12.

Ortsnummernverzeichnis

Wie bereits erwähnt erhält jeder Ort eine fünfstellige Nummer, wobei die ersten beiden Ziffern dieser Nummer den Verkaufsbezirk kennzeichnen, der dem geographischen Bezirk der I.G. Verkaufskontore bzw.-Stellen entspricht. Die folgenden drei Ziffern der Ortsnummer sind für die Kennzeichnung der einzelnen Orte innerhalb des betreffenden Bezirks vorgesehen, z.B. Verkaufsbezirk Berlin 01, Stadt Berlin 015, demnach Ortsnummer für Berlin 01015.

Die Schaffung der Ortsnummern und die Ordnung der Kartei nach diesem System wurde aus folgenden Gründen vorgesehen:

1. Im schwarzen Buch waren seither die Aufträge für jede Vertriebsfirma in einem gesonderten Band und in der Reihenfolge der Auftragsnummern eingetragen. Unerledigte Aufträge und die Erledigungsanzeigen für die bereits ausgeführten Lieferungen wurden ebenfalls für jede V.F. gesondert nach den Auftragsnummern geordnet abgelegt.

Bei allen Rückfragen, die von den V.F. oder vom Lieferwerk gestellt werden, oder die sich aus sonstigen Gründen ergeben, genügte die Angabe der Vertriebsfirma und die Auftragsnummer, um den Auftrag im schwarzen Buch und den Auftragszettel selbst in der betreffenden Mappe zu finden.

Es bei dem vorgeschlagenen System eine Lieferliste im Form des schwarzen Buches nicht mehr geführt wird, sondern die Aufträge auf die verschiedenen für die einzelnen Orte angelegten Karten verteilt werden, und die Auftragsdurchschläge nach der gleichen Ordnung aufzubewahren sind, wäre es notwendig, daß bei allen Rückfragen neben der Auftragsnummer auch der Wohnsitz des Empfängers bekannt ist.

Um dies möglichst zu vereinfachen, soll jeder Ort eine Nummer erhalten, die der laufenden Auftragsnummer der einzelnen V.F. vorangesetzt wird. Z.B. 01015/DG 18.

2. Die Steuerung des Versandes zur möglichst gleichmäßigen Belieferung einer bestimmten Gegend wird ebenfalls bei der Handhabung von Ortsnummern erleichtert.

Es ist daran gedacht, vor Beginn der Saison festzulegen, welche Orte aufgrund ihrer geographischen Lage gleichzeitig beliefert werden sollen. Es ist mit Hilfe des Ortsnummern-Verzeichnisses von Fall zu Fall dann einfach, die in Betracht kommenden Aufträge festzustellen und dem Lieferwerk die erforderlichen Anweisungen zu geben.

3. Die Bezeichnung der Orte nach Nummern, aus denen gleichzeitig die Bezirksgehörigkeit hervorgeht, ist bei der Anfertigung und Auswertung der geplanten Statistik über die Absatzentwicklung von Wichtigkeit.

Das Ortsnummern-Verzeichnis (Anlage 10 und 11) enthält:

- a) alle in Betracht kommenden Orte alphabetisch geordnet mit Angabe der Ortsnummer, und zwar für jeden Buchstaben eine Karte (Anl.10)
- b) eine laufende Nummernfolge mit Angabe der Orte.
Für jeden Bezirk wird eine Karte angelegt. (Anl.11)

/ = bzw. nach dem Ablieferungstag.

Es wird bei Einführung der neuen Arbeitsweise allen Vertriebsfirmen in Listenform zugestellt, Ergänzungen des Ortsnummern-Verzeichnisses werden den Vertriebsfirmen mit Schreibbrief von Fall zu Fall aufgegeben. Bei diesen Ergänzungen wird das Datum der Bekanntgabe an die Vertriebsfirmen in dem Ortsnummern-Verzeichnis vermerkt.

Die Vertriebsfirmen haben auf ihren Bestellformularen die für den betreffenden Auftrag in Betracht kommende Ortsnummer der laufenden Auftragsnummer zuzufügen.

Bei der Anlage des Ortsnummern-Verzeichnisses wird zunächst der Teil b) angelegt. Jeder Bezirk erhält eine besondere Karte, die in der ersten Spalte in laufender Folge die Ortsnummern und in der 2. Spalte den Ortsnamen enthält.

Die aufgrund der Mekol-Ablieferungen in dem Verkaufsabschnitt 1941/42 und aus der letzten Glysantin-Verkaufssaison bekannten Orte werden zunächst als Grundlage des Ortsnummern-Verzeichnisses in alphabetischer Reihenfolge in den Teil b) eingetragen.

Bei späteren Ergänzungen kann naturgemäß eine alphabetische Anordnung der Orte in dem Teil b) nicht mehr eingehalten werden. Dies ist ohne große Bedeutung, weil alle in Betracht kommenden Plätze bereits bei der Anlage des Verzeichnisses erfasst werden.

Nach Fertigstellung des Teiles b) wird sodann Teil a) des Ortsnummernverzeichnisses angelegt.

Arbeitsvorgänge

1. Beschickung und Verkäufe ab Vertriebsfirmenlager (Anlage 1)

Bei Eingang des Auftrags wird Tag und laufende Nummer der Bestellung auf der nach Ortsnummer und Vertriebsfirma in Betracht kommenden Karte eingetragen (z.B. Auftrag 05020/IG 223 gehört auf die gelbe Karte, 05020 Dortmund, wobei 223 als Auftragsnummer vermerkt wird.). Sodann wird Stückzahl und Art der abgerufenen Kanister und die Gesamtmenge der Bestellung in kg netto verbucht. Bei Abgang der Ware ab Werk wird dann der Abgangstag, sowie Zahl und Art der gelieferten Kanister und die kg-Menge vormerkt. Diese Eintragung stellt gleichzeitig die Zugangsbuchung in der Lagerkartei dar.

Zugänge ab I.G.-Lager werden wie Zugänge ab Lieferwerk behandelt, jedoch unter entsprechendem Hinweis in der Spalte "Bemerkungen".

Zugänge von einem anderen Vertriebsfirmenlager werden wie Zugänge ab Lieferwerk oder ab I.G.-Lager, jedoch ohne Ausführungen in der Spalte "Auftrag" gebucht.

Die Verkäufe werden aufgrund der monatlichen Meldungen der Vertriebsfirmen in der gleichen Spalte mit roter Tinte einge|tragen.
| |

Abgänge an andre Vertriebsfirmen-Lager werden mit grüner Schrift verbucht, sonst wie Verkäufe behandelt, unter Hinweis in der Spalte "Bemerkungen". Ebenso Transportverluste und dergl.

Am Ende des Verkaufsabschnittes wird durch Addition der Gesamtzugang ermittelt, der für später Schlüsse hinsichtlich der Dispositionen des betreffenden V.F.-Lagers zulässt.

Die Summe der roten Eintragungen ergibt den Gesamtverkauf des V.F.-Lagers in dem einzelnen Verkaufsabschnitt, der rechts oben am Kopf der Karte zur Gegenüberstellung mit den früheren oder späteren Jahren eingetragen wird. Der Lagerbestand wird zweckmäßig nach jedem Zu- oder Abgang festgestellt und in der dafür vorgesehenen Spalte eingetragen. Diese Saldoermitzung kann aber auch auf vierteljährige oder einmalige Feststellung des Verkaufsabschnittes beschränkt werden.

Durch den Aufbau des Karteisystems ergibt sich die Notwendigkeit, daß die V.F. künftig ihre Meldungen über Zugänge, Bestand und Verkäufe nicht für jeden Monat in einer Summe, sondern getrennt nach den einzelnen Lägern aufgeben.

Eine Mehrarbeit für die V.F. entsteht hierdurch nicht, da diese auch seither schon auf die entsprechenden Meldungen ihrer sämtlichen Verkaufsläger angewiesen waren und diese lediglich nach Zusammenstellung uns in einer Summe aufgegeben haben, während wir künftig die für jedes einzelne Lager zutreffenden Zahlen benötigen. Für die Erstattung dieser Meldungen ist das Formblatt laut Anlage 13 entworfen worden.

Abgesehen davon, daß diese Neuerung eine grundlegende Voraussetzung für die von uns angestrebte Kenntnis der gebietsmäßigen Struktur des Glyasantin-Geschäftes bildet, ist es auch aus allgemeinen kaufmännischen und juristischen Erwägungen notwendig, daß wir über die gebietsmäßige Verteilung der den einzelnen Firmen anhand gegebenen Konsignationsware und laufend über den Bestand der verschiedenen V.F.-Läger unterrichtet sind.

Die Summe der Zu- und Abgänge und der Bestände der einzelnen V.F.-Läger wird auf einer Sammellager-Karte für jede Vertriebsfirma erfasst, um die entsprechenden Zahlen für die Statistik Chemikalien zu erhalten (Anlage 9). Eine Mehrarbeit stellt die Ermittlung dieser Summen nicht dar, weil sich diese Zahlen bei der Ausstellung der monatlichen Rechnungen ergeben.

Die Bestandsänderungen für die einzelnen V.F.-Läger werden auf den Karten in der Vertriebsfirmenlager-Karte getrennt nach Stückzahl und Art der Kanister, sowie kg-Menge eingetragen.

Über die Vertriebsfirmenläger werden vereinbarungsgemäß nur Wiederverkäufer versorgt, während Selbstverbraucher, Listenhändler und Fuchuntergruppenmitglieder direkt beliefert werden. Der Arbeitsvorgang ist demgemäß bei den letztgenannten Abnehmerkreisen von der soeben geschilderten Weise verschieden.

2. Direktlieferungen an Selbstverbraucher (Anlage 2)

Der Grundsatz, daß für jeden Ort und für jede Vertriebsfirma eine besondere Karte anzulegen ist, gilt auch hier. Die Karte ist so eingeteilt, daß 6 verschiedene Selbstverbraucher, die an einem Ort ihren Sitz haben und über die gleiche Vertriebsfirma bedient werden, eingetragen werden können.

Bei Eingang des Auftrags wird Datum, laufende Auftragsnummer und Menge in kg vermerkt. Nach erfolgter Ablieferung wird Lieferstag und Liefermenge eingetragen. In die letzte Spalte kommt das Datum unserer Rechnung an die Vertriebsfirma. Rechts oben am Kopf ist eine Übersicht über die Bezüge der betreffenden Selbstverbraucher für 5 Jahre vorgesehen.

Selbstverbraucher erhalten grundsätzlich nur Fassware. Es genügt daher, daß bei Auftrag und Ablieferung lediglich die Menge in einer kg-Zahl notiert wird.

Da es vorkommen kann, daß ein Selbstverbraucher über verschiedene V.F. kauft, ist im Vordruck die Möglichkeit zu einem entsprechenden Hinweis vorgesehen.

3. Direktlieferungen an Listenhändler (Anlage 3)

Das Prinzip ist das gleiche wie bei Selbstverbrauchern. Da jedoch Listenhändler nicht mit Fassware beliefert werden, sondern Glysantin nur in Kanistern erhalten, mußte die Einteilung der Karte eine Abänderung erfahren.

Das Schema sieht vor, daß auf einer Karte 4 verschiedene Listenhändler eines Ortes, die über die gleiche Vertriebsfirma beziehen, erfasst werden können.

Es wird bei Eingang des Auftrags Tag und Nummer, Stück und Art der bestellten Kanister, sowie kg-Menge der Bestellung festgehalten. Die Ablieferung wird in gleicher Weise gebucht und in der letzten Spalte das Datum unserer Rechnung an die Vertriebsfirma eingetragen. Übersicht über die Bezüge in 5 aufeinanderfolgenden Jahren ist vorgesehen.

erner ist auch hier ein Hinweis zu machen, falls ein Listenhändler auch durch eine andere Vertriebsfirma beliefert wird.

4. Direktlieferungen an Fachuntergruppenmitglieder (Anlage 4)

Die Karteikarten für Direktlieferungen an Fachuntergruppenmitglieder weichen insofern von den Karten für Selbstverbraucher und Listenhändler ab, als zwar auch hier für jeden Ort eine besondere Karte eingerichtet wird, jedoch eine Trennung nach Vertriebsfirmen nicht erfolgt.

Auf der Karte ist Platz für 4 Fachuntergruppenmitglieder eines Ortes. Die Eintragungen werden bei der Auftragserteilung und nach erfolgter Lieferung genauso vorgenommen wie bei den Direktlieferungen an Listenhändler. Bei der Notiz des Datums unserer Rechnung ist in diesem Fall noch die Vertriebsfirma anzugeben, an die die Lieferung berechnet wurde.

5. Allgemeine Bezugskartei der Vertriebsfirmen (Anlage 5)

Auf den Karten 1-4 werden die Verkäufe ab Vertriebsfirmlager und die Ablieferungen an Selbstverbraucher, Listenhändler und Fachuntergruppenmitglieder nur mengenmäßig erfasst, da hiermit die Erfordernisse, die an eine Lieferliste, an eine Lagerkartei und an eine mengenmäßige Absatz-Statistik zu stellen sind, erfüllt werden. Es ist daher wie seither die Führung einer Bezugskartei der einzelnen Vertriebsfirmen notwendig, in die die Rechnungen eingetragen werden.

Das entworfene Schema nach Anlage 5 weist gegenüber der seither verwendeten Art den Vorsprung auf, daß eine mengenmäßige Aufteilung nach den Ablieferungen ab V.F.-Lager an Niederverkäufer und Direktlieferungen an Selbstverbraucher, Listenhändler und Fachuntergruppenmitglieder vorgenommen wird.

Die Mintragung der Rechnungen geschieht in der Art, daß in der ersten Spalte das Rechnungsdatum vermerkt wird, und die nächste Spalte den erforderlichen Text aufnimmt. Sodann wird die in der Rechnung angegebene kg-Menge - aus Abrechnungsgründen erfolgte soweit schon seither die Berechnung der 4 verschiedenen im Betracht kommenden Arten gesondert - in die betreffende Spalte eingetragen. Die Buchung des Rechnungsbetrages und die Angabe des Rabattsatzes erfolgt in der üblichen Weise.

Bei Gut- und Lastschriften werden die für die Eintragung der Mengen vorgesehenen Spalten nur insoweit verwendet, als dies im Einzelfall notwendig ist. Die Beträge der Gutschriften werden in einer besonderen Spalte verbucht.

Nach Schluß der Verkaufssaison werden die Endsummen der Mengenspalte in der am Kopf der Karte vorgesehenen Übersicht über die Absatzentwicklung eingetragen, sodaß auch hier eine Übersicht über die Verkäufe innerhalb von 5 Jahren möglich ist.

6. Liste über den Auftrags- und Ablieferungsstand (Anlage 6)

Es wird für jede Vertriebsfirma eine besondere Liste für Kanister- und Fassware geführt. Jeder einzelne Auftrag wird vor Weitergabe an das Lieferwerk wie folgt eingetragen: Datum, Auftragsnummer, und kg-Menge. Für die Ermittlung des Auftragsstandes werden die Zugänge zu dem letzten Stand in der betreffenden Spalte hinzugezählt.

Bei Eingang der Ablieferungszettel vom Lieferwerk wird Abgangstag, Auftragsnummer und abgelieferte Menge fortlaufend eingetragen und zur Ermittlung der Summe der bisherigen Ablieferungen in der vorletzten Spalte in gleicher Weise wie im vorigen Absatz beschrieben vorgegangen.

In der letzten Spalte wird der je nach Bedarf festgestellte Ablieferungs-Prozentsatz des Auftragsstandes eingetragen.

7. Jährliche Absatzübersicht (Anlage 7 und 8)

Zunächst wird für jeden Bezirk am Jahresende nach Abschluß der mengenmäßig geführten Verkaufs-Lagerkarten eine Aufstellung angefertigt, in der alle Orte mit den auf die verschiedenen Vertriebsfirmen und die verschiedenen Abnehmerkreise entfallenen Mengen vermerkt werden (Anlage 7).

Anhand dieser Aufstellung ist es möglich, die Verkäufe der Niederlassungen verschiedener Vertriebsfirmen an einem Ort zu vergleichen, und festzustellen, in welchem Umfang in diesem oder jenem Bezirk das Geschäft über Listenhändler gemacht wird, an welchen Orten bedeutendere Selbstverbraucher ihren Sitz haben, usw.

Diese Absatzübersichten für die einzelnen Bezirke werden in einer Zusammenstellung (Anlage 8) erfasst, die die gleichen Angaben wie bei der Bezirksumbersicht nach Orten getrennt, für Großdeutschland nach Bezirken getrennt, zeigt, und damit die gleichen Feststellungen wie für die einzelnen Bezirke auch im Großen gesehen ermöglicht.

Es ist damit erreicht, wichtige Schlüsse über den Stand der Erfassung der Verbraucher mit Gly santin in den einzelnen Bezirken, sowohl im Ganzen gesehen, als auch in Bezug auf den Anteil der einzelnen Vertriebsfirmen ziehen zu können.

Wenn später diese Zahlen für mehrere Jahre vorliegen, können wir uns außerdem ein genaues Bild über die Entwicklung und die Intensität der Verkausbemühungen der einzelnen Verkaufsstationen der Vertriebsfirmen machen.

Ein genauer Vergleich der Erfolge der Vertriebsfirmen untereinander wird allerdings nicht möglich sein, da jede der Vertriebsfirmen eine andere Bezirksteilung besitzt, die ihrerseits auch wieder von der von uns gewählten Einteilung nach den geographischen Gebieten der I.G.-Verkaufskontore bzw. -Stellen abweicht.

Dieses Problem ist jedoch bei dem jetzigen Stand der Dinge nicht
möglich zu lösen, da die Vertriebsfirmen schwerlich veranlassen werden
können, eine für alle Firmen einheitliche Bezirkseinteilung vor-
zunehmen.

Auch wenn dies zu erreichen wäre, könnte ein ganz einwandfreies
Verkaufsbild für die einzelnen Bezirke doch nicht erzielt werden,
da sich nicht verhindern lässt, daß unkontrollierbare Glysantin-Ver-
käufe von einem Bezirk in das Gebiet eines anderen Bezirkes erfolgen.

Handhabung bei dem Mekol-Geschäft

Wie aus den bisher erwähnten Anlagen hervorgeht, sind die entworfenen
Karten und Formblätter auf die bei dem Glysantin-Geschäft gegebenen
Voraussetzungen zugeschnitten.

Es empfiehlt sich jedoch, die an und für sich für das künftige
Glysantin-Geschäft ausgearbeitete Organisation bereits in dem
kommenden Verkaufsabschnitt für Mekol einzuführen.

Da Mekol im Gegensatz zu Glysantin auch in Vertriebsfirmen-eigenen
Flaschen verschiedener Größe zu verschiedenen Preisen geliefert wird,
und das Kanister-Geschäft in der kommenden Saison voraussichtlich
ganz wegfällt, soweit nicht die Vertriebsfirmen noch über Bestände an
Kanisterware verfügen, müssen bei einigen der für Glysantin vorge-
sehenen Karten und Formblätter Änderungen eintreten. Die einzelnen
Arbeitsgänge bleiben jedoch in ihrer Grundlage und Reihenfolge un-
verändert.

Die für Mekol entworfenen Vordrucke sind mit der gleichen Nummer
wie die Glysantin-Entwürfe unter Hinzufügung eines a) gekennzeichnet
(1a, 3a, usw.).

Soweit die für Glysantin vorgesehenen Formblätter unverändert
für Mekol Verwendung finden können, ist dies auf dem betreffenden
Schema vermerkt.

Zusammenfassung

In den vorstehenden Ausführungen wurde die seither gehandhabte
Arbeitsweise mit den sich hierbei ergebenden Möglichkeiten zur
Überwachung und Förderung des Absatzes, die für die Bedürfnisse
des späteren Nachkriegsgeschäftes nicht ausreichend erscheinen,
beschrieben.

Bei der Suche nach einem Weg, um künftig einen möglichst tiefen
Einblick in das Glysantin-Geschäft der Vertriebsfirmen und damit
gleichzeitig Möglichkeiten zur Absatzförderung zu erhalten, wurde
das ausführlich geschilderte Karteisystem ausgearbeitet, mit dessen
Hilfe das gesteckte Ziel bei gleichzeitiger Erhöhung der Arbeits-
übereicht bei Versand, Berechnung und Lagerkontrolle erreicht wird.

Das vorgeschlagene Arbeitssystem erfordert, wie sich bei einer
genauen Prüfung auf der Grundlage der Mekol-Lieferungen in dem
vergangenen Verkaufsabschnitt an die Deutsche Gasolin AG., der
größten Vertriebsfirma, ergab, keine höhere Zahl von Eintragungen
als die bisherige Arbeitsweise. Es wird also bei gleichem Arbeits-
aufwand ein viel größeres Ergebnis erzielt, das geeignet ist, uns
in Zukunft wichtige Aufschlüsse über die Struktur des Glysantin-
Geschäftes, sowie hinsichtlich seiner Kontrolle und Ausweitungsmög-
lichkeiten zu geben.

Hierbei sind die Vorteile noch nicht berücksichtigt, die damit
verbunden sind, daß seither notwendige zeitraubende Sucharbeiten
und umständliche Feststellungen bei der Neuordnung wegfallen.

Frankfurt (Main), den 18.3.1942.
Wt.V En/Hf.

W. J. Deutscher, Preußen

Approved For Release 2009/08/14 : CIA-RDP82-00373R000200010001-7 : rabe | Karte Nr. 1

GlySantin

Lager: Dorfwind

Deutsche Gasolin A.G., Berlin

Ortsnummer: 05020

AU~~F~~TRAG

Lager

Zugang: Schwarz
Abgang: rot

Karte Nr. 7

2300 Kg

Overlays A

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 Approved For Release 2009/08/14 : CIA-RDP82-00373R000200010001-7
 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 Vertriebsfirmenlager

Karte Nr.

Merkel

Deutsche GASOLIN A.G., Berlin

Lager:

Ortsnummer:

Aufftrag

kg

Gesamtverkäufe 1942/43 :
 1943/44 :
 1944/45 :
 1945/46 :
 1946/47 :
 Zugänge: schwarz
 Abgänge: rot

Lager

Bemerkungen

Tag	Nr.	Zu- oder Abgang						Bestand					
		zu oder abgega-	Kanister	V.F.-Fässer		Leihfässer zu 100 l	zu	Kanister	V.F.-Fässer	Leihfässer zu 100 l	zu	zu	zu
kg	kg	kg	kg	kg	kg	kg	kg	kg	kg	kg	kg	kg	kg
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													
12													
13													
14													
15													
16													
17													
18													
19													
20													
21													
22													
23													
24													
25													
26													
27													
28													
29													
30													

Anlage 1a

Approved For Release 2009/08/14 : CIA-RDP82-00373R000200010001-7															
3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
<i>Gly Santin</i>															
<i>Deutsche Gasolin A.G., Berlin</i>															
<i>Ortsnummer: 01.001</i>															
<i>Breitschneider & Heissner</i>															
<i>Deutsche Reichsbahn</i>															
<i>Auftrag</i>															
<i>Ablieferung</i>															
<i>Rechnung</i>															
Tag	Nummer	Menge in kg	Tag	Menge in kg	Tag	Menge in kg	Tag	Menge in kg	Tag	Menge in kg	Tag	Menge in kg	Tag	Menge in kg	Tag
9.10.	928	590	18.10.	495	31.10.										
18.10.	915	110	11.11.	98	30.11.										
				593											
<i>an die für Metrol</i>															
<i>Anlage 2</i>															

Glycantin

Deutsche GASOLIN A.G., Berlin

Ort: Berlin

Ortsnummer: 01001

C. Lorenz

bezieht auch durch

Oskar Seijer

Auftrag				Ablieferung				Rechnung M. V. R.
Tag	Nummer	Stück	Stück	Menge in kg	Tag	Stück	Stück	Menge in kg
1942/3					1942/3			
8.8.	196	100	100	800	17.8.	100	100	800 31.8.
3.9.	295	-	200	1000	20.9.	-	200	1000 30.9.
2.1.	410	50	-	150	28.1.	50	-	150 31.1.

Anlage 3

Approved For Release 2009/08/14 : CIA-RDP82-00373R000200010001-7

Mekol

Deutsche GASOLIN A.G., Berlin

1942/43
1943/44
1944/45
1945/46
1946/47

Karte Nr.

kg

July 30

Opt:

Ortsnummer:

2

bezieht auch durch:

Auftrag

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 Approved For Release 2009/08/14 : CIA-RDP82-00373R000200010001-7-n

Karte Nr. 1

Glyasantin

Ort: Dresden

Ortsnummer: 02075

Belege im Verkaufsabschnitt
1942/43
1943/44
1944/45
1945/46
1946/47

kg kg

2

Max Schlechtk

1

TAG	Nummer	Auftrag			Ablieferung			V.F. und Rechn.- daten				
		31-KAN.	51-KAN.	Stück	Stück	Menge	in kg					
1942/3	16.9. 75	200	100	1.100	30.9.	200	100	1.100	8.10.30.9.			

Anlage 4

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 Approved For Release 2009/08/14 : CIA-RDP82-00373R000200010001-7

Karte Nr.

Mekol

97

Ortsnummer:

<u>Beginn Verkaufsabschnitt</u>
1942/43
1943/44
1944/45
1945/46
1946/47

kg

2
K

3 kg

bezieht auch durch

bullock 40

Approved For Release 2009/08/14 : CIA-RDP82-00373R000200010001-7

Glycantine

Deutsche Gasolin A.G., Berlin

Outline 5

Approved For Release 2009/08/14 : CIA-RDP82-00373R000200010001-7

		Karte Nr.	Lagerverkäufe an F.U.-Mitglieder	Direktlieferungen an F.U.-Mitglieder	Selbstverbrauch	Rabatt	Rechnungsbetrag	Gutschriften
Rechn. vom	Text		Mengen in K. netto		%	RM	RM	
Mekol		1943/44	"	"	"	"	"	"
		1944/45	"	"	"	"	"	"
		1945/46	"	"	"	"	"	"
		1946/47	"	"	"	"	"	"

Anlage 5a

Glyasantin

Auftrags- u. Ablieferungsstand
in vollen kg

Deutsche Gasolin AG, Berlin

Pariserware.

Kanisterware

Fassware

Insgesamt

Deutsche Gasolin

B.V.

D.A.P.G.

Rhenania-Ossag

Bapico

Auftragsstand

Ablieferungsstand

Auftrags- eingang	Auftrags- nummer	Menge	Auftrags- stand	Liefertag	Auftrags- nummer	Menge	Ablieferungs- stand	% des Auftrags- standes
7.10.	05223/1	500		15.10.	05223/1	500		
8.10.	01015/2	500		28.10.	01015/2	500		
9.10.	02030/3	1000						
18.10.	05100/4	100	3100					1000 47.6
2.11.	03006/5	250		31.10.	05100/4	100		
3.11.	04075/6	300		5.11.	02030/3	500		
10.11.	02030/7	450	3100					1600 51.6
				12.11.	04075/6	300		
				12.11.	02030/3	500		
				15.11.	03006/5	250		2650 85.4

Gesamtstand für alle Vertriebsfirmen.

bis 18.10.	D. g.	2100		bis 18.10.	D. g.	1000		
	B. V.	1500			B. V.	800		
	A.G.P.G.	1600	5200		D.A.P.G.	400	2200	42.3
bis 10.11.	D. g.	3100		bis 10.11.	D. g.	1600		
	B. V.	2800			B. V.	1200		
	D.A.P.G.	3000			D.A.P.G.	2000		
	Rhein.	1200			Rhein.	—		
	Bapico	750	10850		Bapico	—	4800	44.2
bis 15.11.	D. g.	3100		bis 15.11.	D. g.	2650		
	B. V.	3500			B. V.	2800		
	D.A.P.G.	3000			D.A.P.G.	2000		
	Rhein.	1600			Rhein.	1200		
	Bapico	1000	12200		Bapico	500	9150	75.0

Anlage C.

Mekol

Auftrags - u. Ablieferungsstand in vollen kg

Village 6a

ANNEKE VAN DER HORST - TEL: 010-4582811; FAX: 010-4582812; E-MAIL: ANNEKE@WILHELMUS.NL

Approved For Release 2009/08/14 : CIA-RDP82-00373B000200010001-7

books for school

bilage 7

Glyasantin

ADSAZUERSTILL

Approved For Release 2009/08/14 : CIA-RDP82-00373R000200010001-7

Bapico

Bezirk nummer	Deutsche Gasolin					B.V.	D.A.P.G.	Rheinaria-OSAG	Bapico
	Lager verkäufe	Listen- händler	Direktkauf F.U.	Selbstver- braucher Zusammen					
07	45325	11850	—	12500	59375				
02	8200	1500	3000	12500	10950				

anlage für Motor

Anlage 8

Approved For Release 2009/08/14 : CIA-RDP82-00373R000200010001-7
CIA ATTACHE RUESSA 14, Wiesensee 10001 Berlin

Rare

Mekel

Approved For Release 2009/08/14 : CIA-RDP82-00373R000200010001-7

Approved For Release
Gesamt Lagerbestand

Ortsnamenverzeichnis

Ortsname:	Aufgegeben Am:	Orts- nummer:
Archen	-	03025
Artern/Wlbq.	-	05102
Aschaffenburg	-	25120
Alendorf/Bess.	-	15030
" Gl. Hs.	-	15072
Hera	-	15110
Ottendorf	15.6.42	04089

Anlage 10

an alle fünf Nebel

Ortsnummernverzeichnis

Bezirk: Berlin / 01

Outlineage 11.

aus für Heiko

Anlagen 1-4

Anlage 9

Gesamtlagerbestände der V.F.

Anlage

Gesamtbezüge der V.F.

	FASSWARE	B.V.
	FASSWARE	D.GASOLIN
	FASSWARE Insgesamt	
KAN.-WARE		B.V.
KAN.-WARE		D.GASOLIN
KAN.-WARE	Insgesamt	

Anlage 6

Auftrags- u. Ablieferungsstand

Anlagen 10-11

Volume 12

Glycantine

Deutsche Gasolin A.G., Berlin

Blatt.

Verkaufs- u. Lagerbestandsmeldung für den Monat: Januar 1942

Der Abgangstag ab Lieferwerk gilt als Tag des Zugangs für das betreffende Lager!

Umbuchungen und Verluste werden in der Spalte Verk
gesondert aufgeführt und mit "V" gekennzeichnet.

Approved For Release 2009/08/14 : CIA-RDP82-0
Verkaufs- u. Lagerbestandsmeldung für den Monat:

Der Abgangstag ab Lieferwerk gilt als Tag des Zugangs für das betreffende Lager. Umbildungen und Verluste werden in der Spalte „Verkäufe“ gesondert aufgeführt und mit „U“ oder „V“ gekennzeichnet.

25X1

Page Denied